

سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی یا CVC چیست؟

سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی به روشی از سرمایه گذاری گفته می شود که در آن شرکت های بزرگ مستقیماً بر روی استارت آپ ها و کسب و کارهای نوپا سرمایه گذاری می کنند. در قبال این سرمایه گذاری بخشی از سهام استارت آپ به شرکت سرمایه گذار منتقل می گردد و معمولاً استارت آپ علاوه بر بهره مندی از سرمایه ی تزریق شده از حمایت های سرمایه گذار بهره مند می شود. این حمایت ها می تواند شامل مواردی نظیر استفاده از تخصص شرکت در مسائل فنی، مشاوره در تصمیم گیری و اشتراک گذاری بازار باشد.

سرمایه گذاری شرکتی چگونه به وجود آمد؟

سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی به عنوان یکی از زیرمجموعه های سرمایه گذاری خطرپذیر شناخته می شود. این پدیده در دوره های مختلف ظهور و بروز داشته است و بیشتر هنگامی رونق پیدا کرده که تحولات و نوآوری های تکنولوژی فرصت هایی نوینی را برای سرمایه گذاری در بازارهای جدید به وجود آورده اند. رویکرد شرکت ها به سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی در هر دوره متفاوت بوده است اما در دوران کنونی هدف اصلی از این نوع سرمایه گذاری به دست آوردن مزیت رقابتی و یا دسترسی به شرکت های نوآور است که ممکن است بخشی از بازار را به عنوان رقیب در دست داشته باشند.

سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی مسیر دستیابی به منافع استراتژیک را در پیش می گیرد، از عناصر واسطه برای سرمایه گذاری استفاده نمی کند و در مقایسه با سرمایه گذاران سنتی که به دنبال مالکیت کامل استارت آپ هستند، ترجیح می دهد بخشی از سهام را در دست بگیرد و به گونه ای ورود کند که تیم مدیریتی استارت آپ در اتخاذ تصمیم های استراتژیک، استقلال خود را حفظ کند.

نمونه های زیر از بزرگترین شرکت های استفاده کننده از این نوع سرمایه گذاری هستند:

- Google Ventures
- Qualcomm Ventures
- Microsoft Ventures
- Intel Capital

علاوه بر این شرکت ها که بیشتر در حوزه فناوری اطلاعات فعالیت می کنند، شرکت های بزرگ دیگر حوزه ها نظیر انرژی، حمل و نقل و سلامت نیز فعالیت های مشابهی را آغاز کرده اند. در حال حاضر سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی به سرعت در حال رشد است چنانکه در سال ۲۰۱۷ بیش از ۱۷۹۱ قرارداد سرمایه گذاری با ارزشی بیش از ۳۱،۲ میلیارد دلار در این حوزه به ثبت رسیده است.

اهداف سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی چیست؟

برخلاف سرمایه گذاری خطرپذیر، سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی علاوه بر منافع مستقیم مالی توجه خاصی هم به اهداف و منافع استراتژیک حاصل از سرمایه گذاری بر روی استارتاپ ها دارد. شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر که با در نظر گرفتن اهداف استراتژیک به این حوزه ورود می کنند، معمولاً به دنبال این هستند که از مسیرهای مختلف ظرفیت استارتاپ ها را برای گسترش بازار و نهایتاً میزان فروش خود به کار بگیرند. همچنین تلاش می کنند با استفاده از توافق دو جانبه با استارتاپ های نوپا، ورود به بازارهای جدید، پیدا کردن اهداف جدید و به دست آوردن منابع تازه سود خود را افزایش دهند. شرکت های سرمایه گذاری اقتصادی نیز تلاش می کنند با ورود به استارتاپ های نوپا قدرت نفوذ خود را افزایش دهند.

در نهایت این آورده های استراتژیک نیز برای شرکت منافع مالی به دنبال خواهند داشت. در واقع تفاوت اساسی که در نگاه به اهداف مستقیم مالی و استراتژیک وجود دارد، مسئله زمان بازگشت سرمایه است که این موضوع در خصوص اهداف استراتژیک نیازمند صبر طولانی مدت است.

CVCها در چه مرحله ای به سرمایه گذاری روی استارتاپ ها ورود می کنند؟

این شرکت ها ممکن است در چند مرحله ورود پیدا کنند که در زیر به آن ها اشاره می شود:

۱. سرمایه گذاری در مرحله اولیه

شرکت های نوپا که در مراحل اولیه کار خود هستند و برای شروع به فعالیت نیاز به سرمایه بزرگی دارند. این شرکت ها هنوز به مرحله فروش نرسیده و در مرحله بازاریابی هستند.

۲. سرمایه گذاری در مرحله پرورش ایده

در این مرحله استارتاپ ها نیاز به سرمایه برای پوشش هزینه های جاری دارند تا بتوانند سرمایه گذار اصلی را پیدا کنند. پولی که وارد می شود معمولاً کم است و ممکن است به مرور جای خود را به سهام بدهد. این مرحله از هر استارتاپ جزو پر ریسک ترین مراحل است. به همین دلیل است که بیشتر سرمایه گذاران صبر می کنند تا استارتاپ به مرحله ثبات نسبی برسد و بعد سرمایه گذاری کنند.

۳. سرمایه گذاری در مرحله گسترش

سرمایه گذاری در مرحله ای که استارتاپ به تولید محصول جدید رسیده است. همچنین این سرمایه گذاری در بخش فیزیکی و محیطی استارتاپ، بازاریابی و بهبود محصول نیز انجام می شود.

۴. مرحله عرضه اولیه سهام

این مرحله بهترین مرحله برای شرکت‌های سرمایه‌گذار است. چرا که سهام اولیه استارت‌آپ در دسترس عموم قرار گرفته است و سرمایه‌گذار می‌تواند با عرضه سرمایه خود سود خوبی به دست آورد. این سودها دوباره به صورت سرمایه وارد چرخه فعالیت استارت‌آپی می‌شود که انتظار سود در آینده از آن وجود دارد.

۵. مرحله ادغام

در این مرحله است سرمایه‌گذار از منافع اقتصادی سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ بهره‌مند می‌شود. به این صورت که یک شرکت دیگر که متمایل است خدمات استارت‌آپ را به سبب خدماتش بیفزاید آن را خریداری می‌کند. در این مرحله استارت‌آپ در شرکت خریدار ادغام می‌شود و سرمایه‌گذار متناسب با سهامی که در استارت‌آپ داشته است، بخشی از مبلغ خرید استارت‌آپ را دریافت می‌کند.

شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر چه ارزش افزوده‌ای برای استارت‌آپ ایجاد می‌کنند؟

شرکت استارت‌آپی که تحت حمایت شرکت سرمایه‌گذار است می‌تواند از متخصصین حرفه‌ای بهره‌برد. همچنین داشتن ثبات اقتصادی، استفاده از نام برند شرکت سرمایه‌گذار، شبکه‌ای از ارتباطات قوی و اکوسیستمی از محصولات پیشرفته از دیگر مزایای تحت حمایت بودن است. این ارتباط می‌تواند در آینده تبدیل به یک همکاری دو جانبه شود؛ به طوری که شرکت استارت‌آپی بتواند برای شرکت سرمایه‌گذار ارزش‌آفرین باشد.

برای شرکت‌هایی که در حوزه سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کنند، این نوع سرمایه‌گذاری به عنوان راهی برای سرمایه‌گذاری‌های کوچک در زمینه شرکت‌های نوآور است. با توجه به زمینه مناسبی که برای تحقق اهداف استراتژیک و اقتصادی وجود دارد، این سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق فعال‌سازی ظرفیت استارت‌آپ‌ها سرعت خود را برای رسیدن به جایگاه رهبری بازار افزایش دهند یا در صورتی که صاحب این جایگاه هستند آن را حفظ کنند.